

Об актуальных вопросах въездного и внутреннего туризма

Уважаемый Касым-Жомарт Кемелевич!

Я в туризме около 20 лет, из которых половину я посвятила развитию внутреннего и въездного туризма. За это время мы обслужили 130.000 туристов, в том числе 60.000 из них были дети.

Наша компания является лидером по приему китайских, индийских и арабских туристов, впервые в Казахстане мы запустили чартерные рейсы для туристов из Бахрейна в Алматы.

Казахстан является новым направлением на туристической карте мира. У нас есть большой потенциал для роста, на первом этапе нам желательно сконцентрироваться на нескольких приоритетных регионах, которые на текущий момент уже обладают базовой инфраструктурой для туристов. Необходимо усиливать имеющиеся и создавать новые точки притяжения, например, если в Алматы турист может оставаться на 5-6 дней, то в других регионах не более 2-3 дней, даже в Астане.

Алматы сегодня это самый популярный регион для иностранных туристов в нашей стране, что является результатом последовательной маркетинговой политики акимата, авиакомпаний и турбизнеса на протяжении последних 7-8 лет. Вообще для повышения узнаваемости страны надо регулярно вкладывать в маркетинг и продвижение, это в целом длительный процесс. Если посмотреть на примеры других стран, наших ближайших конкурентов как Азербайджан и Грузия, их бюджеты на продвижение намного превосходят наши.

Мы еще слабо используем все доступные для нас инструменты маркетинга как на страновом, так и на региональных уровнях. Казахстанский стенд не всегда присутствует на международных выставках, где есть Азербайджан и Узбекистан. Деньги вложенные в маркетинг страны, окупаются в несколько раз! В среднем один стенд стоимостью 100.000 долларов окупается 100 зарубежными туристами. *Нам желательно ежегодно участвовать как минимум в 10 международных выставках.*

На протяжении нескольких лет мы проводим продвижение на рынке Саудовской Аравии, это перспективный рынок из которого по миру разъезжаются 18 млн платежеспособных туристов. За последние 2 года количество туристов в Казахстан выросло в 6,5 раз. Наличие прямого субсидированного рейса из Эр Рияда позволило бы в разы

увеличить поток. В целом *субсидирование авиарейсов не только из Саудовской Аравии, а из перспективных для нас рынков, Китай в том числе, это следующий инструмент, который желательно внедрить.*

Очень важно уделить внимание и развитию внутреннего туризма, а особенно детского. На ЭКСПО-2017 мы обслужили около 50.000 детей, это был невероятный опыт. Для нас это стало больше социальным проектом, только в рамках нашей компании было создано на этот период более 300 рабочих мест. Для многих детей это была первая поездка в столицу, первая поездка на поезде, они узнали что есть что-то большее за пределами их сел и городов, у них появились мечты стать учителем, инженером и даже гидом, они писали нам об этом.

На государственном уровне нам необходимо внедрить программу по развитию детского экскурсионного туризма, в том числе для проведения школьных предметов в виде экскурсий, например в мавзолей Х.А. Ясауи на уроки истории, в Чарынский каньон на уроки географии. Если включить в учебную программу обязательный выезд каждым классом, это будет способствовать развитию и поддержке туристической инфраструктуры, развитию регионов, развитию смежных отраслей, созданию рабочих мест.

Туризм может принести огромный вклад для культурно-нравственного и идеологического воспитания детей, туризм - это в первую очередь любовь к Родине, любовь к своим истокам, а дети наше будущее, которое мы можем формировать в том числе через туризм!

Спасибо за предоставленное слово и ваше внимание!